



BE GROUP

# MED KUNDNÖJDHET OCH SÄLJKULTUR I FOKUS

ÅRSBERÄTTELSE 2021

# INNEHÅLL

Nyckeltal	2	Strategi	14
VD-ord	3	Hållbarhet	16
Om BE Group/Historia	4	Miljö	17
2021 i korthet	5	Säkerhet	18
Erbjudande	6	Stålmarknaden	19
Affärsområde Sverige & Polen	8	Aktien	20
Kundcase Sverige	10	Koncernledning	21
Affärsområde Finland & Baltikum	11	Styrelse och revisorer	22
Kundcase Finland	13	Adresser	24

## NYCKELTAL 2021

Nettoomsättning

**5 388 MSEK**

(2020: 3 672 MSEK)

Underliggande rörelseresultat

**529 MSEK**

(2020: 96 MSEK)

Rörelseresultatet

**621 MSEK**

(2020: 39 MSEK)

Resultat efter skatt

**495 MSEK**

(2020: 4 MSEK)

Kassaflödet från den löpande verksamheten

**32 MSEK**

(2020: 341 MSEK)

Resultat per aktie

**38,10 kr**

(2020: 0,33 kr)

## VD HAR ORDET

# ETT STARKT ÅR SOM GER KRAFT FÖR FRAMTIDEN

BE Group levererar under 2021 den bästa rörelsemarginalen sedan börsintroduktionen 2006. Receptet bakom är bra medarbetare som arbetar hårt, fokus på kundupplevelse och försäljning tydligt kryddat med höga materialpriser tillsammans med de senaste årens större strukturella förändringar.

Totalt ökade försäljningen med 47% och det underliggande rörelseresultatet förbättrades kraftigt och uppgick till 529 MSEK (96). De stigande stålpriserna medförde lagervinster på 92 MSEK (-17) och rörelseresultatet ökade till 621 MSEK (39), vilket även det är det bästa sedan 2006.

### STÅLPRISUTVECKLINGEN

I början av 2021 kom en snabb och stark återhämtning inom den Europeiska industrin och byggsektorn. Under det första kvartalet efterfrågades mer material än planerat och det uppstod en bristsituation, speciellt för produkter med koppling till fordonsindustrin. Detta drev upp stålpriserna kraftigt. Utvecklingen under andra halvåret såg lite olika ut för olika produkter, men i princip kan man säga att priserna stabiliserades på helt nya nivåer i slutet av året.

En fortsatt generellt hög prisnivå supporteras nu av höga kostnader för insatsvaror och energipriser tillsammans med en stark efterfrågan där kunder har faktiska behov och god avsättning för sina produkter. Omställningen till hållbar stållverkning kommer att kräva stora investeringar vilket på längre sikt måste innebära en mer hållbar prisbild för stålproducenterna.

### HÅLLBARHET

BE Groups affärsmodell är i grunden hållbar. Stål är ett av världens mest återvunna material och det kan återvinnas om och om igen utan att förlora sina egenskaper. Som ståldistributör köper vi stål i stora kvantiteter och levererar ett specifikt behov, till exempel stål kapat i specifika längder, till varje enskild kund. Med detta kan vi optimera både transporter och materialutnyttjande.

Som oberoende ståldistributör för BE Group löpande diskussioner med ett flertal stålproducenter runt om i Europa och redan idag är 100% klimatkompenserat stål en del av erbjudandet till våra kunder. Ytterligare ett steg i hållbarhetsarbetet togs genom tecknandet av en avsiktsförklaring med H2 Green Steel angående samarbete och distribution av fossilfritt stål på den nordiska marknaden från 2025.

Vi har en god historik i arbetet med hållbarhet men framöver kommer arbetet intensifieras ytterligare på olika sätt. En viktig del i det arbetet är att hjälpa små och medelstora bolag, som oftast köper stål i mindre kvantiteter, att köpa hållbart stål till konkurrenskraftiga priser.

### UKRAINAKRIGETS PÅVERKAN PÅ BE GROUP

Ryssland och Ukraina är stora producenter av järnmalm och andra insatsvaror och det är tydligt att kriget kommer att ha stor inverkan på europeiska stålmarknaden med materialbrist



**”Först och främst måste kunderbidandet vara det vassaste och mest attraktiva i form av kompetens, tillgänglighet och leveranssäkerhet.”**

och kraftiga prishöjningar som en konsekvens. Drygt 10% av BE Groups totala stålköp 2021 kom från ryskkontrollerade stålproducenter. Vi förväntar oss att denna geopolitiska situation kommer att påverka globala leveranskedjor och ser därför över vad som kan göras proaktivt för att säkra leveransen av stål och därmed vår förmåga att stödja våra kunder under dessa utmanande tider.

### FOKUS FRAMÅT

I en bransch med standardiserade produkter och lövtunna marginaler gäller det att gmeta med ständiga förbättringar. Först och främst måste kunderbidandet vara det vassaste och mest attraktiva i form av kompetens, tillgänglighet och leveranssäkerhet. Därefter brukar jag visualisera det med en 10-öring. 2021 motsvarade 10 öre per kg cirka 35 MSEK. Lite lägre inköpspriser, lite bättre marginal, lite effektivare hantering och mentaliteten att en sparad krona är en tjänad krona. Allt ger utslag på sista raden och med bra och välmotiverade medarbetare kommer vi att fortsätta på den banan.

Avslutningsvis vill jag rikta ett varmt tack till våra kunder, som återkommande ger oss sitt förtroende, våra ägare som tror på oss och till alla våra medarbetare som återkommande kämpar för att göra BE Group till ett bättre och bättre bolag.

**Peter Andersson**

VD och koncernchef

# OM BE GROUP

BE Group är ett av Nordens ledande handels och serviceföretag inom stål, rostfritt stål och aluminium. Företaget startades i Malmö och har idag sin huvudsakliga verksamhet i länderna runt Östersjön.

Med hög kompetens, effektiva processer och moderna produktionsanläggningar erbjuder vi lagerförsäljning, produktionsservice och direktleveranser till våra kunder utifrån deras specifika förutsättningar och behov.

Verksamheten präglas av transparens, hållbarhet och en hög servicenivå där de långsiktiga relationerna till samarbetspartners och anställda står i fokus.

BE Group har idag verksamhet i sex olika länder, med försäljningskontor på flera platser i Sverige, Finland och

Baltikum samt egna produktions- och lageranläggningar i svenska Norrköping, polska Trebaczew samt finska Lappo, Lahtis och Åbo.

Organisationen är uppdelad i två affärsområden: Sverige & Polen samt Finland & Baltikum. I affärsområde Sverige & Polen ingår utöver BE Group Sverige och den polska verksamheten även Lecor Stålteknik, specialister på prefabricerade stålkonstruktioner för bygg- och industriprojekt, samt det delägda bolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB, som är specialiserade på klippning och spaltning av tunnplåt.

BE Groups kunder finns framför allt inom bygg- och tillverkningsindustrin i Sverige, Finland och Baltikum.

# HISTORIA

BE Groups historia tar sitt avstamp i slutet av 1800-talet, då bröderna Hans och Jöns Edstrand grundar Bröderna Edstrand. Familjeföretaget har sin bas i Malmö och erbjuder handelsstål till i första hand den lokala industrin. Trelleborg AB tar över ägandeskapet 1988 och tillsammans med Nordic Capital bildas så småningom ett samägt bolag, där även finska Starckjohann Steel (grundat 1868) ingår.

I slutet av 1990-talet etablerar bolaget enheter i flera länder runt Östersjön, bland annat i Danmark, Polen, Lettland och Litauen. Den europeiska expansionen fortsätter i början av 2000-talet och år 2006, efter att Trelleborg AB avyttrat samtliga aktier, noteras bolaget på Stockholmsbörsen under det gemensamma koncernnamnet BE Group AB. 2008 bildades joint venture-alliansen ArcelorMittal BE Group SSC AB och ytterligare två år senare förvärvades även Kungälvföretaget Lecor Stålteknik i bolaget.



## 2021 I KORTHET

# ENGAGEMANG OCH KUNDFOKUS SKAPAR FRAMGÅNG

För stålbranschen blev 2021 ett svängigt år. Efter en något trevande inledning fick vi under det andra kvartalet uppleva hur allt tog fart igen. Och det med besked.

En närmast explosionsartad efterfrågeökning ledde till att ledtider och priser sköt i höjden på ett sätt som vi inte sett maken till tidigare.

Prisrallyt skapade en del osäkerhet. Men det innebar också ökade marginaler, något som välkomnades av inte minst stålproducenter och grossister som länge kämpat med lönsamheten.

2021 blev i det stora hela ett väldigt bra år för BE Group. Rörelsemarginalen för året blev den bästa sedan börsintroduktionen för 15 år sedan, försäljningen ökade med närmare 50 procent jämfört med året innan och det underliggande rörelseresultatet förbättrades kraftigt.

Bakgrunden till de fina resultaten kan alltså delvis förklaras med yttre faktorer. Samtidigt ska vi komma ihåg att långsiktigt hållbar framgång bara kan skapas inifrån, av engagerade och motiverade medarbetare som arbetar mot gemensamma och tydligt definierade mål.

Vi har under många år jobbat hårt för att bygga en hållbar affärsmodell. Vi har sett över organisationen, effektiviserat och centraliserat delar av verksamheten och gjort omfattande investeringar för att möta våra kunders behov.

Under 2021 har fokus bland annat legat på utveckling av säljstruktur och kundupplevelse. Vi ser att stålmarknaden har förändrats i grunden. Priset är inte längre avgörande för vem som lyckas vinna kundernas förtroende. Det som efterfrågas är istället faktorer som tillgänglighet, leveransprecision och kompetens.

Centralisering av lagerverksamheten i Sverige, samman-

slagningen av verksamheterna i Baltikum, lanseringen av en ny webbshop och tecknandet av en avsiktsförklaring gällande samarbete och distribution av fossilfritt stål är några av de stora och viktiga insatser som genomförts under 2021 i syfte att stärka vår attraktionskraft och bli ännu mer långsiktigt hållbara.

Utveckling är en ständigt pågående process.

Framgång kommer inte av sig själv.

Den som har ambitionen att vara en ledande aktör på en så föränderlig och hårt konkurrensutsatt marknad som stålmarknaden kan aldrig slå sig till ro.

De resultat vi uppnått under 2021 är ett tydligt bevis på att vi är på rätt väg.



## VAD MINNS VI AV 2021?

- **Januari** Året inleds med den dramatiska stormningen av den amerikanska kongressens högsäte – Kapitolium.
- **Mars** Fraktfartyget M/S Ever Given går på grund i Suezkanalen. Det blir tvärstopp i den internationella sjöfrakten. Varje år passerar närmare 20 000 fartyg genom kanalen. Grundstötningen får konsekvenser för den globala ekonomin.
- **I juni** spelas ett uppskjutet fotbolls-EM runt om i Europa. Italien vinner, men det vi framför allt minns är räddningsinsatsen efter att danske stjärnan Christian Eriksen fallit ihop livlös.
- **Också i juni.** Sverigedemokrater och Vänsterpartister gör gemensam sak i bråket kring januariavtalets punkt 44 (fri hyressättning vid nybyggnation) och faller statsminister Stefan Löfven och hans regering.
- **Augusti.** Talibanerna tar makten i Afghanistan efter att USA tagit hem alla sina trupper. Det 20-åriga kriget blev det längsta och dyraste i USA:s historia. Närmare 2 500 miljarder dollar spenderades och över 200 000 människor miste livet.
- **I november,** efter några dramatiska dagar i svensk politik, får Sverige en ny regering. För första gången leds en svensk regering av en kvinnlig statsminister: Magdalena Andersson.
- **I december** tilldelas det svenska hopplandslaget bragdguldet efter OS-guldet i Tokyo. Det är första gången någonsin som ridsporten får det prestigefulla priset.

## ERBJUDANDE

# KVALITET OCH FLEXIBILITET MED KUNDEN I CENTRUM

BE Group tillhandahåller stål, rostfritt stål och aluminium. I sortimentet – som präglas av både bredd och djup – ingår även specialstål, armering och material för grundläggning.

Bolaget fungerar som en länk mellan producent och kund. Eller om man så vill: en buffert som kompenserar för avståndet mellan stålverkens ibland stora och tunga produktionsprocesser och kundernas behov av snabba, flexibla leveranslösningar.

Detta sker antingen genom försäljning och distribution från egna lager, eller via direktförsäljning från verk där BE Group med sitt nätverk och sin leverantörskompetens förmedlar och ansvarar för affären.

BE Group arbetar nära marknaden och erbjuder ett sortiment som är anpassat efter behoven inom respektive kundsegment (bygg och industri).

### PRODUKTIONSSERVICE

En allt viktigare del av BE Groups erbjudande utgörs av produktionservice. Med moderna produktionsanläggningar i Sverige, Finland och Polen erbjuder vi högkvalitativa, kostnadseffektiva och flexibla lösningar, anpassade efter kundernas behov.

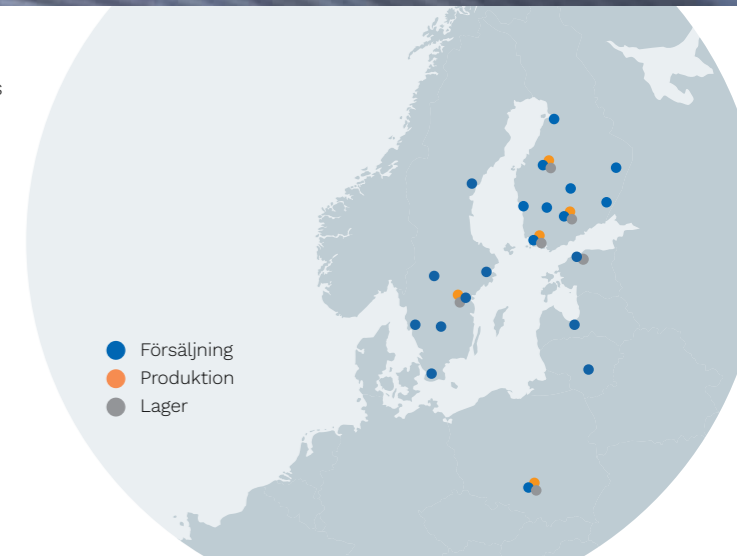
I en konkurrensutsatt omvärld där kraven på kvalitet, kostnadseffektivitet och hållbarhet ständigt ökar, ser vi till att kunderna får all den service och hjälp de behöver. Vi ska vara en aktiv och attraktiv samarbetspartner. På så sätt stärker vi både vårt eget och våra kunders erbjudande.

I Sverige sker sedan 2020 det mesta av bearbetningen vid den nya produktionslinjen i Norrköping. Linjen består av tre integrerade produktionsceller: en för blästring och mål-

ning, en för borrning, gängning, fräsning och kapning samt en för kapning och märkning. Även i Polen och Finland finns moderna anläggningar för bearbetning av stål, med allt från kapning och skärning till blästring och målning.

Tack vare effektiva processer för lagerhållning, bearbetning och transporter bidrar vi till att öka inte bara vår egen utan också våra kunders lönsamhet. Samtidigt minimerar vi vår påverkan på miljön och klimatet.

Erbjudandet stärks ytterligare genom våra medarbetares engagemang och kompetens inom allt från material- och produkttegenskaper till effektiva logistiklösningar.



## PRODUKTER



### LÅNGA STÅLPRODUKTER

Balk, hålprofiler, stångstål och rör. Används i alla tänkbara konstruktioner, t ex stålstommar, fackverk, broar, fordon och maskiner.



### PLATTA STÅLPRODUKTER

Plåt i olika former, t ex varmvalsad, kallvalsad eller metallbelagd. Används inom bl a byggnation, fordonsindustrin samt maskin- och processindustrin.



### ROSTFRITT STÅL

Plåt, stång, rör och rördelar. Används i korrosionsutsatta och krävande konstruktioner, bl a inom bygg-, maskin-, medicin- och processindustrin.



### SPECIALSTÅL

Legerade och olegerade konstruktionsstål, ytbearbetad stång samt ämnesrör. Används där det finns behov av material med förbättrad skärbarhet, hållfasthet, hårdbarhet eller slitstyrka.



### ALUMINIUMSORTIMENT

Plåt, profiler, stång och rör. Används av legotillverkare och OEM-företag till bl a byggnation, skyltar och vägmärken samt inom flyg-, fordons- och förpackningsindustrin.



### ARMERING OCH GRUNDLÄGGNING

Rakstål, armeringsnät och iläggingsfärdig armering. Används till att armera betong i syfte att öka hållfastheten och förhindra sprickbildningar inom byggnation och infrastruktur.

## DIGITALISERING

# BE GROUPS NYA WEBBSHOP – ETT STORT OCH VIKTIGT STEG



Under 2021 lanserade BE Group en ny hemsida och webbshop. Den nya digitala plattformen innehåller en rad förbättringar jämfört med tidigare e-handelslösningar.

BE Group Sveriges marknadschef, Jens Karlsson, beskriver det som ett stort och viktigt steg för koncernen.

– Tekniken har utvecklats snabbt de senaste åren, och vi

ser hur kundernas beteenden förändras. Fler och fler väljer att handla och söka information online.

BE Group var tidigt ute med en egen webbshop. Redan i början av 2000-talet lanserades "BE Online" i Sverige. Drygt tio år senare kom en uppdaterad version. Namnet behölls men flera nya funktioner tillfördes.

2021 – i samband med lanseringen av koncernens nya hemsida – var det alltså dags igen. Den här gången rör det sig om en helt ny digital plattform som utvecklats gemensamt av BE Group i Sverige och Finland.

Den nya plattformen innehåller både ett så kallat Content Management System (basen för själva hemsidan) och Product Information Management, där relaterad artikeldata gällande allt från dimensioner och toleransnormer till CE-märkning finns samlad.

I plattformen finns även en e-handelsdel där orderflödet med artikelval, varukorg och kassa processas. Det finns också möjlighet att skapa favoritlistor för material som används återkommande, samt att bygga varukorgar för repetitiva inköp eller för en beställning som byggs upp efterhand.

En annan nyhet är att kunderna kan få svar direkt på vad olika bearbetningsmoment som kapning, blästring och målning kostar.

BE Group har som ambition att ligga långt fram när det gäller digitala lösningar och tillgänglighet. Men, understryker Jens Karlsson, lanseringen av den nya e-handelsplattformen innebär inte att företaget drar ner på den personliga servicen.

– Vi vet att behoven hos våra kunder ser olika ut. Många uppskattar att få besök och att kunna ringa och maila in till oss. Detta ändrar vi inte på.

## AFFÄRSOMRÅDE SVERIGE & POLEN

# VI ÄR PÅ RÄTT VÄG

Efter en svag inledning på året kunde vi i början av det andra kvartalet ana att en vändning var på gång. Det märktes framför allt genom kraftigt ökade prognoser från våra större OEM-kunder.

När det väl vände gick det fort. Efterfrågan ökade i snabb takt, och vi fick uppleva en smått makalös återhämtning, både volym- och prismässigt.

Samtidigt fortsatte pandemin att påverka branschen – från producent till slutkund. Stålvärken som i början av krisen tvingats dra ner på tillverkningen hade inte kapacitet att leverera i den takt som den ökade efterfrågan krävde. I kombination med att det rådde brist på såväl lastbilschaufförer som tågagnar i Europa ledde detta till att både priser och ledtider sköt i höjden. 2021 blev ett år då vi fick se priserna stiga tolv månader i rad.

### STARKARE OCH MER UTHÅLLIGA

Parallellt med att vi, tillsammans med våra samarbetspartners, försökt dämpa pandemins negativa effekter, så har vi arbetat internt för att bli starkare och mer uthålliga. Vi har fortsatt jobba med de investeringar och omstruktureringar som påbörjades innan krisen bröt ut.

I Malmö avvecklade vi det sista av vår anläggning för klippt och bockad armering samtidigt som vi påbörjade flytten av höglagret till Norrköping.

Hela vår produktionsservice är nu förlagd till anläggningen i Norrköping, där vi för att möta den ökade efterfrågan fortsatt att investera i bland annat mer kap- och skärkapacitet.

### FOKUS PÅ DIGITALISERING OCH SÄLJKULTUR

Lanseringen av vår nya webbshop påbörjades under våren och har inneburit ett stort lyft för verksamheten. Responsen från både kunderna och vår egen personal har varit mycket positiv. Vi har även fortsatt att jobba med vår säljkultur, och i syfte att möta den ökade efterfrågan beslutade vi oss under året för att anställa en säljchef industri i norr.

Hållbarhet har varit ett återkommande tema under hela året, vilket bland annat resulterat i en avsiktsförklaring med ståttillverkaren H2GS om att börja lagerföra grönt stål. Liknade diskussioner förs även med andra producenter.

### PÅ RÄTT VÄG

Sammanfattningsvis kan väl sägas att 2021 inte blev riktigt som vi tänkt oss. Vi var nog många som hoppades och trodde att pandemin skulle vara över vid det här laget. Så blev det inte och vi har – på gott och ont – varit tvungna att fortsätta navigera oss fram i denna vår nya verklighet.

Det är min bestämda uppfattning att de förändringar som gjorts under året kommer att gagna oss, både på kort och lång sikt och att vi är på rätt väg.

**Magnus Bosson**

VD BE Group Sverige AB

**”Lanseringen av vår nya webbshop påbörjades under våren och har inneburit ett stort lyft för verksamheten. Responsen från både kunderna och vår egen personal har varit mycket positiv.”**



**Vad?** BE Group fortsätter att växa i Polen

**Hur?** Genom utbyggnad av befintliga lokaler och investeringar i nya moderna maskiner

**Var?** Anläggningen ligger sedan 2012 i Trębaczew, drygt 20 mil sydväst om Warszawa

# INVESTERINGAR I POLEN GYNNAR DEN SVENSKA MARKNADEN

Utbyggnad av befintliga lokaler. Ny blästringslinje och en ny modern anläggning för gas- och plasmaskärning. De senaste åren har BE Group genomfört flera betydelsefulla förändringar i Polen.

Det var i slutet av 1990-talet som BE Group etablerade sig i Polen. Sedan 2012 ligger anläggningen i Trębaczew, ett litet samhälle med 3 000 invånare ett par timmars bilresa sydväst om huvudstaden Warszawa. Bolaget drivs som en egen affärsenhet inom affärsområde Sverige & Polen. De har ett tätt samarbete med BE Group Sverige och idag går runt 50 procent av volymen till den svenska marknaden.

### KVALITET OCH FLEXIBILITET

De senaste tre åren har BE Group genomfört en hel del förändringar i Polen. För att möta den ökade efterfrågan, inte minst från den svenska marknaden, har investeringar gjorts i nya moderna maskiner för bland annat gas- och plasmaskärning samt blästring.

– Investeringarna har gjorts för att garantera den kvalitet, flexibilitet och servicenivå som både vi och kunderna eftersträvar, konstaterar BE Groups koncernchef Peter Andersson.

Utöver ökad produktionskapacitet och ett förbättrat produktionsflöde har investeringar i effektivare produktionsprocesser lett till minskad miljö- och klimatpåverkan. Samtidigt har satsningar på bättre och mer energieffektiva belysnings- och ventilationssystem medfört både klimatmässiga fördelar och förbättrad arbetsmiljö för personalen.

### EFFEKTIVARE OCH SNABBARE

De senaste årens utveckling har inneburit ett fokusskifte där BE Group i syfte att möta både en ökad efterfrågan och höjda krav på kvalitet och leveranssäkerhet från den nordiska marknaden optimerat produktionen, konstaterar Peter Andersson vidare.

I dagsläget har BE Group omkring 70 anställda i Polen. Investeringen i nya och mer automatiserade produktionslinjer har gjort bearbetningen effektivare och snabbare. Idag är i allt stål som lämnar den polska anläggningen förädlad på något sätt.



**Vad?** Mångårig kund till BE Group

**Hur?** Bygger framtidens boende

**Var?** Inre hamnen i Norrköping

## KUNDCASE SVERIGE

# KOMPETENS OCH KUNDKÄNNEDOM EN NYCKEL TILL FRAMGÅNG

Mitt i stan – i ett före detta industriområde och med Motala ström som närmaste granne – håller Norrköpings nya moderna bostadsområde på att ta form.

Tretusen bostäder, butiker, kontor, skolor, promenadstråk och en egen badplats – går allt enligt plan ska området vara helt färdigt till år 2028.

Inre hamnen, som den nya stadsdelen heter, ligger delvis på två konstgjorda öar. Under året som gått har mycket handlat om att färdigställa områdets infrastruktur, vilket bland annat omfattar ett antal stålbroar som förbinder de gamla och nya landmassorna.

Företaget som fått uppdraget att bygga broarna är en mångårig kund till BE Group.

Och stålet till broarna? Ja, det kommer från BE Group.

### STÄLLER HÖGA KRAV

Närheten till vattnet skapar en unik boendemiljö, men det innebär också en hel del utmaningar. Eftersom den nya stadsdelen till stor del vilar på lera måste alla konstruktioner tillverkas i ett så lätt material som möjligt, berättar BE Groups kundansvarige säljare Matts Birgersson – som är den som tillsammans med Peter Olofsson, teknisk försäljning, ansvarar för kontakterna med kunden.

– De flesta tänker kanske inte på stål som ett lätt material, men jämfört med en bro i betong så är en stålbro mycket lättare, konstaterar Matts Birgersson.

Kraven på det stål som BE Group levererar är höga. Till största delen handlar det om plåt i olika dimensioner. Specifikationerna är noggrant angivna och kvaliteterna varierar beroende på var och till vad plåten ska användas. Eftersom det rör sig om marin miljö är kraven extra tuffa.

### MÅSTE HÅLLA I 120 ÅR

Totalt omfattar projektet åtta broar. Sex är så kallade vägbroar, och ska hålla för allt från persontrafik till utryckningsfordon, medan två är gång- och cykelbroar.

Produktionen sker i kundens lokaler, som har fått byggas om för att rymma tillverkningen. Det begränsade utrymmet i kombination med det pressade tidsschemat gör att det ställs extra höga krav på precisionen i leveranserna.

Den genomsnittliga produktionstiden för en bro är omkring åtta veckor. Kraven på tillverkaren är extremt höga, och handlar om allt från dokumentation till toleranser och materialegenskaper.

Att livslängden på en bro måste vara minst 120 år är en kittlande tanke i sig.



## AFFÄRSOMRÅDE FINLAND & BALTIKUM

# ÖKAD KUNSKAP GER BÄTTRE AFFÄRER



För tredje gången under min aktiva karriär har stålbranschen visat hur oberäknelig den kan vara. När vi nu tänker tillbaka på det händelserika stålåret 2021, är det framför allt två saker som sticker ut.

- Den explosionsartade efterfrågeökning som följde i pandemins och nedstängningarnas spår, och som innebar enorma utmaningar genom hela leveranskedjan – från verk till slutkund.
- Bristen på material som fick både ledtider och priset på stål att skjuta i höjden, inte minst för produktområden relaterade till bilindustrin.

Två gånger tidigare har jag upplevt något liknande. Den första var i april 2004 när jag arbetade för en underleverantör till finska OEM-industrin. Andra gången var i samband med den stora finanskrisen 2008, ett par år efter att BE Group introducerats på Stockholmsbörsen.

### EFFEKTIVARE PROCESSER

Mycket har hänt inom stålindustrin sedan dess, inte minst ur ett transparens- och prissättningsperspektiv. Därför går det inte riktigt att jämföra effekterna av dessa pristoppar med

varandra. Men vi har lärt oss mycket. Och medan stora delar av branschen de senaste åren tvingats kämpa för sin överlevnad har vi tagit tillfället i akt att effektivisera våra interna processer. Allt för att kunna dra nytta av medvinden när det väl vänder – vilket det gjorde under andra kvartalet i fjol.

### FAKTABASERADE BESLUT

Det gångna året har vi lagt stor vikt vid att öka kunskapen om våra egna affärer. Det har varit ett produktivt arbete som varit möjligt tack vare noggranna genomlysningar av vår egen data. Jag kan stolt konstatera att alla affärsbeslut som fattas idag baseras på information från våra olika system och applikationer.

Betydelsen av denna kunskap kan knappast överskattas. Vi arbetar nu vidare för att öka den digitala kompetensen, både genom nyrekryteringar och interna träningsprogram.

**Lasse Levola,**  
VD BE Group Oy Ab



”Det gångna året har vi lagt stor vikt vid att öka kunskaperna om våra egna affärer. Det har varit ett produktivt arbete som varit möjligt tack vare noggranna genomlysningar av vår egen data.”

## VIKTIGA INVESTERINGAR

Under 2021 genomförde BE Group i Finland ett antal viktiga åtgärder för att öka företagets konkurrenskraft och stärka erbjudandet till kunderna.

Åtgärderna omfattar bland annat:

- Fortsatta investeringar i fiberlaserteknologi
- Installation av en ny maskin för plasmaskärning i Åbo

- Implementering av cobot-teknologi vid fasning i Lappo
- Investering i en ny servokontrollerad bockningsmaskin i syfte att möta den ökade efterfrågan på efterbearbetning och produktionsservice

Investeringarna bidrar till att stärka vårt erbjudande till de kunder som efterfrågar produktionsservice.

**Vad?** BE Group går mot strömmen i Baltikum

**Hur då?** Fokus på kvalitet och leveranssäkerhet

**Syfte?** Långsiktig tillväxt och ökad lönsamhet

BALTIKUM

# STOR POTENTIAL I BALTIKUM

**+8%**

Jämfört med 2020 ökade tonnage under 2021 med åtta procent.

**+56%**

Nettoomsättningen ökade med 56 procent

Kvalitet, kunnande och leveranssäkerhet ska göra BE Group till en av de ledande stålgrossisterna i Baltikum. Efter några tuffa år börjar bolaget nu se resultatet av den omorganisation som inleddes sommaren 2020.

Estland, Lettland och Litauen. Tre marknader och tre olika bolag.

Så såg verkligheten ut för BE Group i Baltikum fram till för bara något år sedan.

Idag är bilden en annan.

Tre bolag har blivit ett. Verksamheten har centraliserats och moderniserats i syfte att växa och öka lönsamheten.

Fysiskt innebär förändringen att hela den operativa verksamheten samt all lagerverksamhet flyttats till Estland. Samtidigt har lagret byggts ut för att kunna serva hela den baltiska marknaden.

## FULLT INTEGRERADE

En stor del av omorganisationen genomfördes planenligt under förra året. Estland och Lettland är numera fullt integrerade i den nya organisationen och leveranskedjan fungerar precis så bra som vi hoppades, konstaterar Joe Scott, verkställande direktör för BE Group i Baltikum sedan 2020.

I Litauen har arbetet försenats något på grund av pandemin, men även här har arbetet gått framåt under 2021.

Marknaden i Baltikum skiljer sig i flera avseenden åt från de i Sverige och Finland. Den största skillnaden enligt Joe Scott är att marknaden i de tre baltiska staterna är extremt prisstyrd.

– Allt handlar om vem som är billigast, och kunderna ser inga problem med att byta leverantör från en dag till en annan. Det spelet vill vi inte vara en del av, och vi har därför lagt mycket tid på att få både våra kunder och den egna personalen att tänka annorlunda.

Priset kommer även i fortsättningen att vara viktigt, konstaterar Joe Scott vidare. Men det ska inte vara det enda som betyder något.

– Vi ska nå ut till de kunder som uppskattar värdet av kvalitet,

kunnande och leveranssäkerhet. Den totala kundupplevelsen ska vara avgörande.

## ETT LYFT FÖR FÖRETAGET

Potentialen i Baltikum är stor. Regionen står inför stora satsningar på både bostäder och infrastruktur. Samtidigt är produktionskostnaderna fortfarande låga. I dagsläget har BE Group bara någon enstaka procent av en marknad med goda utvecklingsmöjligheter. Detta gäller inte minst tillverkningsindustrin, påpekar Joe Scott.

Förändringarna i Baltikum har inneburit ett lyft för företaget. Efter några år med vikande försäljning pekar kurvorna uppåt. Jämfört med 2020 ökade tonnage under 2021 med åtta procent. Nettoomsättningen ökade med 56 procent och det underliggande rörelseresultatet vände från –6,8 MSEK till 13 MSEK.

## ÖKAD DIGITALISERING

En viktig förklaring till den positiva utvecklingen under 2021 är de prisökningar som ägt rum, konstaterar BE Groups koncernchef Peter Andersson.

Precis som Joe Scott hoppas han på fortsatt tillväxt under 2022.

– Vår ambition är att fortsätta växa och genom regelbundna, miljövänliga transporter förse den baltiska marknaden med material från våra fullskaliga lager i Sverige och Finland, säger Peter Andersson.

En förändring som kommer att betyda mycket för lönsamheten i Baltikum framöver är den ökade digitaliseringen. Än så länge har det främst handlat om interna funktioner som inköp och lager, men efter att BE Group lanserat sin nya webbshop i Sverige och Finland står Baltikum på tur att kopplas på.

**Vem?** Mångårig kund till BE Group

**Hur?** Tillverkare av inkapslings- och monteringslösningar för el- och telekombranschen

**Var?** I östra Finland

## KUNDCASE FINLAND

# LÅNGVARIGT PARTNERSKAP GER MÅNGA FÖRDELAR

Transparenta och långsiktigt hållbara relationer är a och o om vi vill förstå våra kunder och hur deras verksamheter fungerar. Det hjälper oss att förutse deras behov och skapar en stabil grund för produktivt samarbete – något som gynnar båda parter.

I över 20 år har BE Group levererat plåt och aluminium till det aktuella företaget, beläget i östra Finland.

Kunden, vars verksamhet bland annat omfattar tillverkning av inkapslings- och monteringslösningar för eldistribution och telekommunikation samt högklassiga plåtkomponenter på kontraktbasis, har de senaste åren expanderat mycket. Inte minst på den internationella marknaden.

## EN VIKTIG KUGGE

Med de ökande produktionsvolymerna har behovet av material och precision i leveranserna ökat. Detta ställer nya krav på BE Group som leverantör.

Genom regelbundna avstämningar och förståelse för kundens verksamhet har BE Group kunnat förutse de förändrade behoven och, tillsammans med kunden, planera för leveranser i god tid. Något som gynnat båda parter.

BE Group är i det här fallet mer än bara en leverantör, konstaterar BE Groups försäljningschef i Finland Kalevi Kettunen.

– Genom åren har vi blivit en mycket viktig del av kundens försörjningskedja. Vi delar med oss av våra kunskaper, och kunden förlitar sig på BE Groups erfarenhet och kompetens redan i utvecklings- och produktplaneringsfasen.

Kompetens, kvalitet och tillgänglighet har varit avgörande för kundens val av leverantör. Enligt Kalevi Kettunen ser kunden det som en stor fördel att alla leveranser sker från en och samma plats, vilket är möjligt tack vare den lagerhållningsservice som BE Group kan erbjuda i Finland.



## KUNSKAP OCH FÖRSTÅELSE

Det var 1998 som de första leveranserna från BE Group till kunden ägde rum. Genom åren har parterna lärt känna varandra väl. Den ömsesidiga kunskapen och förståelsen för varandras verksamheter utgör grunden i det framgångsrika samarbete som finns idag.

– Vi har under alla år haft en konstruktiv dialog som präglats av öppenhet och ärlighet, berättar Kalevi Kettunen. Tillsammans med kunden har vi utvecklat och förädlat vårt erbjudande, både när det gäller material och produktionservice, vilket skapat bästa tänkbara förutsättningar för en samverkan som gynnar båda parter.

# EN LEDANDE AKTÖR OCH SAMARBETSPARTNER

BE Group är ett av Nordens äldsta och ledande handelsbolag inom stål. I över 135 år har vi försett våra kunder med högkvalitativa produkter. I affärsidén ligger inte bara att vi ska vara en ledande aktör när det gäller att köpa, sälja och bearbeta stål, vi ska dessutom vara en aktiv och attraktiv samarbetspartner till våra kunder. Vi ska hjälpa dem att identifiera sina behov och vara ett stöd i deras utveckling. På så sätt växer vi tillsammans med dem.

På en hårt konkurrensutsatt marknad som präglas av små marginaler har vi satt som mål att vara bäst när det kommer till sälj- och kundupplevelse. För att nå dit har vi identifierat tre utvecklingsområden som vi fokuserar extra mycket på: kundupplevelse, säljkultur och digitalisering.

Så vad innebär detta?

Låt oss vara helt uppriktiga: att bygga upp ett lager av olika stålsorter och slåss om kunderna med priset som enda konkurrensmedel är inte särskilt svårt. Vem som helst kan sälja en bit stål. Men efter gott och väl ett sekel i den här branschen vet vi att en majoritet av våra kunder vill ha något mer. Det räcker inte att vara konkurrenskraftiga prismässigt, om vi ska fortsätta vara våra kunders förstahandsval som leverantör så måste vi dessutom vara bäst när det kommer till kompetens, tillgänglighet, leveranssäkerhet samt långsiktigt hållbara transport- och logistiklösningar.

Allt fler av våra kunder väljer att söka information och göra sina inköp digitalt. Genom att erbjuda en modern och mångsidig digital handelsplats underlättar vi inte bara deras vardag, vi stärker dessutom de långsiktiga relationerna med våra kunder.

## FINANSIELLA MÅL OCH UTFALL

Det BE Group tjänar ska i första hand användas för att utveckla verksamheten samt generera avkastning till ägarna. Mot den bakgrunden har styrelsen för BE Group fastställt tre finansiella mål som ska uppnås för att intjäningen ska anses tillräcklig. Uppfyllelsen av dessa mål kan variera över tid, bland annat beroende på vilken fas i utvecklingen företaget befinner sig i samt det aktuella konjunkturläget.

## VÄRDERINGAR

# GRUNDEN FÖR VÅR VERKSAMHET

Genomtänkta och väl förankrade värderingar är en förutsättning för utveckling och framgång. Företagets värderingar ska genomsyra hela organisationen, allt som sägs och görs och alla beslut som fattas. De är ramarna som håller ihop verksamhetens olika delar, som svetsar samman och tar ut den gemensamma färdriktningen för all personal. Värderingarna skapar trygghet och förståelse, ger vägledning i hur vi ska förhålla oss till varandra och till omvärlden, och de utgör grunden för en tydlig kommunikation både internt och externt.

## DYNAMISKA

I en pressad och hårt konkurrensutsatt bransch gäller det att snabbt kunna ställa om och anpassa sig efter marknadens önskemål och behov. Det handlar om att vara flexibla, innovativa och handlingskraftiga. För detta krävs en stabil grund att utgå ifrån, och just detta är något som vi investerat mycket i de senaste åren. Dynamiska innebär att vi ska vara lyhörda och nyfikna samtidigt som vi aldrig tvekar att ifrågasätta "gamla" sanningar när så krävs. Tillsammans med våra samarbetspartners ska vi kontinuerligt söka efter nya metoder och möjligheter som kan bidra till att utveckla såväl vårt eget som våra kunders erbjudande.



## MÅL

### VÄXA MER ÄN MARKNADEN

Det första av de tre finansiella målen är att BE Group ska växa mer än marknaden i stort. Tillväxten beräknas genom att jämföra det utleverade tonnaget på respektive distributionsmarknad (Sverige, Finland och Baltikum) och jämföra detta både med marknaden i stort och med tidigare år. För den svenska marknaden inkluderas även utleveranser från det samägda bolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB.

### MINST FEM PROCENTS VINSTMARGINAL

Nästa finansiella mål är att bolaget ska uppnå en vinstmarginal på minst fem procent sett över de senaste tolv månaderna. Vinstmarginalen är ett mått på hur den operativa verksamheten utvecklas och presterar och definieras som det underliggande rörelseresultatet – det vill säga rörelseresultatet exklusive påverkan av lagervinster och lagerförluster samt jämförelsestörande poster – i procent av nettoförsäljningen.

### AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL

Det tredje och sista finansiella målet är att verksamheten ska generera en avkastning på minst 15 procent på sysselsatt kapital. Målet beräknas utifrån redovisat rörelseresultat – det vill säga rörelseresultatet inklusive lagervinster och lagerförluster samt jämförelsestörande poster. Syftet är att sätta fokus på den verkliga avkastningen till bolagets ägare.

## UTFALL

# 12% (-7,0)

Marknaden beräknas ha ökat med 12,0 procent (-7,0) jämfört med föregående år. BE Group har haft motsvarande marknadstillväxt och därmed en oförändrad marknadsandel.

# 9,8% (2,6)

Den underliggande vinstmarginalen uppgick till 9,8 procent (2,6) för 2021.

# 42% (2,3)

Under året har avkastningen på sysselsatt kapital ökat till 42,0 procent (2,3). Detta beror främst på att rörelseresultatet har ökat tack vare högre stålpriser och stärkt bruttomarginal.

## TRANSPARENTA

Ingen kedja är starkare än dess svagaste länk. Därför är det vår övertygelse att när vi samarbetar och delar med oss till varandra av kunskaper och erfarenheter, så skapar vi också bästa tänkbara förutsättningar för utveckling och förbättring. Genom samarbete lär vi oss av varandra, vi identifierar de områden som kan förbättras och tillsammans hittar vi lösningar på de eventuella frågetecken och problem som uppstår längs vägen. För oss handlar transparens om att sätta upp tydliga mål och ha en gemensam syn på förväntningar och prestation. Av erfarenhet vet vi att öppenhet, ärlighet och tydlighet vinner i längden.



## HÅLLBARA

Av de ledord som ligger till grund för BE Groups värderingar är hållbara förmodligen det allra viktigaste, eftersom det ska genomsyra allt vi gör och alla de beslut som vi fattar – både på kort och på lång sikt. Hållbarhet är grunden för att vi ska fortsätta vara ett långsiktigt framgångsrikt företag. Det handlar dels om att minimera vår påverkan på miljön och klimatet, dels om att agera ansvarsfullt och respektfullt i relation till både anställda och våra externa samarbetspartners. Men hållbarhet handlar också om att vara lönsamma, göra kloka investeringar och säkra verksamheten på lång sikt.





HÅLLBARHET

# BE GROUP STÄRKER HÅLLBARHETSARBETET

Stålintustrin står idag för omkring tio procent av världens totala CO<sub>2</sub>-utsläpp. Även om största delen av dessa utsläpp kommer från själva tillverkningsprocessen, är det av största vikt att alla aktörer – från producenter och grossister till underleverantörer och transportörer – hjälps åt att minska branschens klimatpåverkan.

Mycket har hänt de senaste åren. Det ställs allt hårdare krav på dokumentation och spårbarhet, och vi ser hur stora stålverk lägger ner mycket arbete och resurser på att utveckla en fossilfri produktion. Genom att samverka och sätta press på våra samarbetspartners bidrar även BE Group till att skynda på denna process.

Under 2021 har vi arbetat på bred front för att stärka vårt hållbarhetsarbete.

Här är några exempel på vad vi gör:

## MILJÖVARUDEKLARATIONER

Från och med 2022 införs krav på klimatdeklarationer vid uppförande av nya byggnader. Beslutet fattades av riksdagen i juni 2021, men redan i mars påbörjade BE Group arbetet med att miljövarudeklarerat företagets produkter genom att sammanställa egna så kallade EPD:er (Environmental Product Declarations). Totalt omfattas åtta olika produktgrupper. Utöver tre typer av armering (rakstål, armeringsnät samt klippt och bockat) även balk, stångstål, varmvalsad plåt samt varm- och kallformade hålprofiler. Även produktionsservice, exempelvis blästring och målning, av balk och hålprofiler omfattas av de nya miljövarudeklarationerna.

## GRÖNT STÅL

I november 2021 tecknade BE Group en avsiktsförklaring gällande samarbete och distribution av fossilfritt stål med H2 Green Steel (H2GS). Det innebär att BE Group kommer att kunna leverera grönt stål till den nordiska marknaden med start 2025 och är ett viktigt steg i bolagets ambition att på sikt kunna erbjuda ett komplett sortiment av hållbart stål.

Liknande diskussioner förs med flera europeiska stålproducenter. Vi följer med stort intresse utvecklingen mot lägre, och till slut noll, utsläpp av fossil koldioxid inom Voestalpine H2Future och ArcelorMittals Xcarb-projekt. Redan idag är 100% klimatkompenserat stål en del av erbjudandet till kunderna.

– Att kunna hjälpa små och medelstora bolag att köpa hållbart stål till konkurrenskraftiga priser är en viktig del av vårt hållbarhetsarbete, konstaterar BE Groups koncernchef Peter Andersson.



## AGENDA 2030

BE Group arbetar sedan många år aktivt för ökad hållbarhet. Arbetet sker med utgångspunkt i FN:s globala utvecklingsmål, definierade i Agenda 2030. Av de 17 mål som FN satt upp, och som omfattar allt från avskaffande av fattigdom och hunger till ökad jämställdhet och en hållbar ekonomisk tillväxt, har ledningen för BE Group under 2021 valt ut sex mål som anses vara relevanta för bolagets verksamhet.

Utöver klimatrelaterade mål, som att bekämpa klimatförändringarna och verka för en mer hållbar konsumtion och produktion, handlar målen om att arbeta för ökad jämställdhet, anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt samt att skapa fredliga och inkluderande samhällen. Ledningen kommer under 2022 att fördjupa sig i de utvalda målen.



## Målen är:



## MILJÖ

# FINLAND BIDRAR TILL EN MER HÅLLBAR UTVECKLING

BE Group bedriver sedan många år tillbaka ett framgångsrikt hållbarhetsarbete. I Finland fortsätter bolaget att arbeta efter koncernens riktlinjer, vilket bland annat lett till kraftigt minskade utsläpp av koldioxid.

– Vi är stolta över de resultat som uppnåtts, men det innebär inte att vi är nöjda. Vi kommer även i fortsättningen att göra allt vi kan för att bidra till en mer hållbar utveckling, säger Lasse Levola, VD för BE Group Oy Ab.

År 2020 fattade den verkställande ledningen för BE Group beslut om att bolaget skulle implementera FN:s globala mål för hållbar utveckling (Agenda 2030) i verksamheten.

Utifrån de 17 globala utvecklingsmål som FN satt upp, och som omfattar allt från avskaffande av fattigdom och hunger till ökad jämställdhet och en hållbar ekonomisk tillväxt, har ledningen under 2021 valt ut de sex mål som anses mest relevanta för BE Group.

– För att öka förståelsen för vad dessa mål innebär för verksamheten här i Finland kommer vi under 2022 att dyka djupare in i vart och ett av dem, berättar Lasse Levola.

Sedan 2014 har BE Group arbetat aktivt för att motverka klimatförändringarna i enlighet med FN:s riktlinjer. Ett viktigt mål har varit att begränsa utsläppen av växthusgaser, framför

allt från de egna produktionsanläggningarna men också från utgående transporter.

Genom att växla till förnybara energikällor och se över energiförbrukningen har BE Group i Finland lyckats minska CO<sub>2</sub>-utsläppen från den egna verksamheten med hela 76 procent.

Idag kommer två tredjedelar av den totala energiförbrukningen från fossilfria källor, och all el som används är 100 procent fri från koldioxid, berättar Lasse Levola.

– Vi har gått över till eldrivna truckar och förnybart bränsle i vår fordonsflotta. När det gäller transporter från våra lager- och produktionsanläggningar har vi tyvärr inte kommit lika långt, vilket framför allt hänger ihop med den långsamma teknologiska utvecklingen av lastbilsmotorer. Att vi trots det lyckats minska utsläppen från våra utgående transporter med runt tio procent beror till stor del på att vi blivit bättre på att optimera och planera våra transporter.

## SÄKERHET

# FÄRRE ÖGONSKADOR OCH MINSKADE FÖRORENINGAR

Ökad personalsäkerhet har varit ett prioriterat område under 2021. De insatser som gjorts har bland annat syftat till att minska antalet ögonskador, förbättra luften i lokalerna och förstås – att förhindra spridning av corona bland de anställda.

För snart tre år sedan introducerade BE Group projektet "Safety first". Målsättningen var att minska antalet arbetsrelaterade olyckor. En rad konkreta åtgärder vidtogs samtidigt som stor vikt lades vid att utbilda, medvetandegöra och inte minst motivera personalen att själv ta ett ökat ansvar.

Arbetet har utgått från tanken att säkerhet i grund och botten är en fråga om inställning. Och resultatet har inte låtit vänta på sig. Under de inledande två åren minskade antalet arbetsplatsolyckor med 50 procent, berättar Ulrika Leray, HSEQ-chef på BE Group.

Under 2021 har detta viktiga arbete fortsatt. Fokus har bland annat legat på att minska antalet ögonskador.

- Det är framför allt i samband med slipning som detta är ett problem. Genom att förse operatörerna med tättslutande glasögon och visir har vi lyckats minska antalet ögonskador med två tredjedelar, berättar Ulrika.

**"Genom att förse operatörerna med tättslutande glasögon och visir har vi lyckats minska antalet ögonskador med två tredjedelar."**

Ett annat fokusområde under 2021 har varit att förbättra luften i företagets produktions- och lagerlokaler. Under våren genomfördes mätningar av kvarts och damm, och trots att nivåerna visade sig ligga under gällande gränsvärden har flera åtgärder vidtagits i syfte att ytterligare förbättra luften.

- Vi har bland annat gått över till ett mer miljövänligt bränsle i våra truckar, med positivt resultat. Vi har även genomfört tester med vattenbaserad färg i vår målningsanläggning. Dessa tester kommer vi att fortsätta med under 2022, berättar Ulrika.

Att skydda personalen och säkerställa produktionen vid våra anläggningar är ett prioriterat område.

- Strukturmässigt ligger vi väldigt bra till. Min bedömning är att vi är väldigt nära att klara en certifiering enligt ISO 45001 (Hälsa och säkerhet på arbetsplatsen). Det som vi framför allt behöver jobba med framöver är det proaktiva arbetet och vårt beteende. Vi har kommit en bra bit på väg, men vi kan bli ännu bättre.

## STÅLMARKNADEN 2021

# DET MEST VOLATILA ÅRET NÅGONSIN

Ståläret 2021 utmärkte sig på två sätt. Det var det hittills mest volatila året någonsin avseende priser och tillgänglighet. Det var också året då stålets miljöpåverkan blev en viktig fråga som branschen söker lösningar för.

I början av 2021 sågs en snabb och stark återhämtning inom den Europeiska industrin och byggsektorn. Detta ökade behovet av alla stål- och metallprodukter. Under det första kvartalet ville många förbrukare ha mer material än planerat och då uppstod en bristsituation, speciellt för produkter med koppling till fordonsindustrin. Detta drev upp stål- och metallpriserna mycket kraftigt, till och med förbi rekordnoteringarna från 2008. Efter ett antal tuffa år fick producenterna plötsligt god lönsamhet.

Utvecklingen under andra halvåret såg lite olika ut för olika produkter, men i princip stabiliserades priserna på helt nya nivåer. Den globala bristen på halvledarkomponenter gjorde att bland annat fordonsindustrin inte kunde producera enligt plan, och således förbru-

kades mindre stål än förväntat. Producenterna hade ändå fullt upp med leveranser till andra branscher, något som även EU:s importkvoter bidrog till.

Den kinesiska konjunkturen tappade fart under året, vilket ledde till att dess stålindustri bromsades in med hjälp av centrala styrmedel. Detta fick till följd att det globala järnmalmpriset sjönk. I USA fortsatte stålpriserna att stiga, skyddade av de tullar som USA:s förre president, Donald Trump, initierade för tre år sedan.



Ulrika Leray, HSEQ-chef, BE Group Sverige AB.



## AKTIEN

# BE GROUPS AKTIE

BE Group AB är sedan 2006 noterat på NASDAQ Stockholm under kortnamnet BEGR. Bolaget ingår i sektorn Basic Resources och har ISIN-kod SE0008321921.

Vid utgången av 2021 hade BE Group 7 119 aktieägare, att jämföra med 4 371 året innan.

Börsvärde vid årets slut

# 1 724 MSEK

Högsta betalkurs under 2021

# 133,00 SEK

P/E-tal

# 3,4

Stängningskurs 2021

# 132,50 SEK

Lägsta betalkurs under 2021

# 36,40 SEK

Direktavkastning

# 9,06%

### STÖRSTA AKTIEÄGARE 30 DECEMBER 2021

Aktieägare	Antal aktier	Kapital och röster (%)
Svedulf Fastighets AB	3 183 172	24,5
AB Traction	3 177 894	24,4
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	693 108	5,3
Quilter Inter Isle of Man Ltd	642 285	4,9
BNY Mellon SA/NV (Former BNY), WBIMY	193 835	1,5
Nordnet Pensionsförsäkring AB	167 845	1,3
Nordea Livförsäkring Sverige AB	167 607	1,3
Quilter International IOM Ltd	145 809	1,1
Ålandsbanken ABP (Finland), svensk, filial	144 194	1,1
Thorell, Johan	129 543	1,0
<b>Summa 10 största ägarna</b>	<b>8 645 292</b>	<b>66,4</b>
BE Groups innehav av egna aktier	26 920	0,2
Övriga aktieägare	4 337 912	33,4
<b>Totalt antal</b>	<b>13 010 124</b>	<b>100</b>

## UTDELNING

# 12 KR PER AKTIE

### för räkenskapsåret 2021

Koncernens utdelningspolicy innebär att BE Group över tiden ska dela ut minst 50 procent av resultatet efter skatt. Utdelning ska ske med hänsyn tagen till BE Groups finansiella ställning och framtidsutsikter. Styrelsen föreslår utdelning på 12 kr per aktie (-) för räkenskapsåret 2021.

# KONCERNLEDNING



### PETER ANDERSSON

VD och koncernchef  
Född 1975  
Anställd sedan 2016

### Tidigare erfarenhet

VD Ineos Styrolution (2011-2016), Operations Manager Disab Vacuum Technology (2006-2011) och olika befattningar på Alfa Laval (1998-2006).

### Utbildning

Högskoleingenjör

### Aktieinnehav

4 000



### CHRISTOFFER FRANZÉN

CFO  
Född 1977  
Anställd sedan 2020

### Tidigare erfarenhet

Senior Finance Business Partner inom Scan Global Logistics (2018-2020), CFO för Euro-parts svenska dotterbolag (2017-2018) och flera ledande controllerbefattningar inom Getinge och ArjoHuntleigh (2008-2016).

### Utbildning

Civilekonom

### Aktieinnehav

2 105



### MAGNUS BOSSON

VD BE Group Sverige AB  
Född 1968  
Anställd sedan 2018

### Tidigare erfarenhet

Managing Director på Knauf Danogips Sverige (2011-2018), Sverigechef på Bong Ljungdahl Sverige AB (2005-2011), Sälj- och marknadschef på Icopal AB (2000-2005), Försäljningschef på ELFA AB (1993-2000).

### Utbildning

Högskoleingenjör och reservofficer

### Aktieinnehav

6 000



### LASSE LEVOLA

VD BE Group Oy Ab  
Född 1959  
Anställd sedan 2005

### Tidigare erfarenhet

Marknadsdirektör i BE Group Oy Ab (2005-2012), Marknadsdirektör i Hollming Works Oy (2003-2005), Direktör, Logistik i Wärtsilä (1995-2003).

### Utbildning

Ingenjör

### Aktieinnehav

0

Uppgifterna om styrelseledamöters och koncernledningens innehav av aktier och andra finansiella instrument i BE Group avser förhållandena per den 31 december 2021 och innefattar eget och fysisk närståendes innehav samt innehav av juridisk person som direkt eller indirekt kontrolleras av personen eller dennes närstående. För VD innefattas även uppgift om eventuella väsentliga aktieinnehav och delägarskap i företag som BE Group har betydande affärsförbindelser med. För uppdaterade aktieinnehav hänvisas till vår webbplats, [www.begroup.com](http://www.begroup.com).

# STYRELSE OCH REVISORER



**JÖRGEN ZAHLIN**, styrelsens ordförande, född 1964, ingenjör. I styrelsen sedan 2013 (ordförande sedan 2019). Övriga uppdrag som VD och koncernchef i OEM International. Ordförande och ledamot i flertalet bolag inom OEM-koncernen. Aktieinnehav: 12 000.



**CARINA ANDERSSON**, ledamot, född 1964, bergsingenjör. I styrelsen sedan 2018. Övriga uppdrag som ledamot i Beijer Alma, Gränges, Systemair, Swedish Stirling och Detection Technology. Aktieinnehav: 2 000.



**LARS OLOF NILSSON**, ledamot, född 1962, civilekonom. I styrelsen sedan 2006. Övriga uppdrag som partner i Evli Corporate Finance AB, ordförande i Kaptensbacken (eget bolag) samt i NSS Group AB. Ledamot i JLL Treasury Support AB och JLL Transaction Services AB. Aktieinnehav: 3 282.



**MATS O PAULSSON**, ledamot, född 1958, civilingenjör. I styrelsen sedan 2020. Övriga uppdrag som ordförande i Caverion Oy, Nordisk Bergteknik AB och Svevia AB, ledamot i Nordic Waterproofing AS och Bösarps Grus & Torrbruk AB. Aktieinnehav: 0. Köpoptioner (via Svedulf Fastighets AB): 50 000.



**PETTER STILLSTRÖM**, ledamot, född 1972, ekonomie magister. I styrelsen sedan 2012. Övriga uppdrag som VD och ledamot i AB Traction. Styrelseordförande i Nilörngruppen, OEM International och Softronic samt ledamot i Hifab Group. Därtill ledamot i koncernbolag inom Traction och i privata ägarbolag. Aktieinnehav: 50 000 (via kapitalförsäkring). Aktieinnehav närstående: 3 177 894.

**REVISOR**, Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, huvudansvarig är Eva Carlsvi, auktoriserad revisor, född 1968. I bolaget sedan 2015.

Samtliga fem årsstämmovalda ledamöter är oberoende i förhållande till BE Group och bolagsledningen. Samtliga årsstämmovalda ledamöter, med undantag av Petter Stillström, är även att betrakta som oberoende i förhållande till BE Groups större ägare.



Bron över Timsälven är 48 meter lång och har en tre meter bred farbana för fotgängare och cyklister. Stommen är byggd i konstruktionsstål S355J2 och väger omkring 60 ton.

## LECOR BYGGER SPEKTAKULÄR STÅLBRO I CENTRALA KARLSKOGA



Vad har BE Groups dotterbolag Lecor Stålteknik i Kungälv, tre unga arkitektstudenter vid KTH i Stockholm och dynamitens fader Alfred Nobel gemensamt?

Jo, alla är på ett eller annat sätt delaktiga i den nya spektakulära stålbro som ska byggas vid Nobelmuseet i Karlskoga.

Det började med en tävling för arkitektstudenter vid KTH i Stockholm hösten 2018. Uppgiften var att ta fram ett gestaltningsförslag på ny gång- och cykelbro över Timsälven i centrala Karlskoga.

Förslagen presenterades vid en utställning på Alfred Nobels herrgård Björkborn. Därefter valdes ett av dem ut och har sedan tjänat som förlaga till den bro som nu kommer att byggas av BE Groups dotterbolag Lecor Stålteknik i Kungälv.

### ERFARENHET OCH KOMPETENS

Enligt Anders Finnås, marknadschef på Lecor, är det en spektakulär bro, där den långa spännvidden och den ovanliga bågformade designen ställer speciella krav på konstruktionen.

– Studenternas tanke var att bron skulle byggas i trä, men så som den är gestaltad – med en minst sagt utmanande geometri – är det omöjligt. Det krävs en stålkonstruktion, berättar Anders Finnås.

Lecor AB grundades 1965 och har sedan dess utvecklats till specialist på komplicerade bygg- och infrastrukturprojekt. Inte minst broar. Att det blev just Lecor som fick uppdraget av Karlskoga kommun och byggföretaget Peab att bygga bron beror enligt Anders Finnås på att man utifrån sin erfarenhet och kompetens kunde ta fram ett fungerande designförslag som liknade det som studenterna vid KTH hade ritat.

– Nu blir det en bro med stålstomme som kläs in i trä, berättar Anders Finnås.

Bron har under hösten 2021 tillverkats i Lecors verkstad i Kungälv och kommer att monteras under första kvartalet 2022. Lagom till Valborg 2022 är det tänkt att den ska invigas.

### ETT PRESTIGEPROJEKT

För Lecor är det något av ett prestigeprojekt. Företaget har byggt broar i mer eller mindre komplicerade utföranden i över trettio år, men aldrig något så här utmanande och spektakulärt, konstaterar Anders Finnås.

– Vi har en unik ingenjörskompetens inom det här området. Det innebär ett stort mervärde för de kunder vi samarbetar med och var också en viktig anledning till att vi vann den här upphandlingen.

I förlängningen hoppas Anders Finnås att broprojektet i Karlskoga ska leda till fler uppdrag av den här typen som ytterligare förstärker Lecors varumärke.

### FAKTA

Bron över Timsälven förbinder ett av Karlskogas viktigaste industriområden med de centrala och mest attraktiva delarna av staden – där bland annat Nobelmuséet ligger. De tidigare broarna revs 2015 då de var i dåligt skick.

Bakom beslutet att bygga nya broar står Karlskoga kommun. Bygg- och anläggningsföretaget Peab är beställare och Lecor Stålteknik tog fram det vinnande förslaget i samarbete med ingenjör- och designföretaget AFRY.

# HÄR FINNS VI

## **BE Group AB (publ)**

Krangatan 4B  
Box 225  
201 22 Malmö

Tel: 040 38 42 00

## **DOTTERBOLAG**

### **BE Group Sverige AB**

Krangatan 4B  
Box 225  
201 22 Malmö

Tel: 040 38 40 00

### **Lecor Stålteknik AB**

Växelgatan 1  
442 40 Kungälv

Tel: 0303 24 66 70

### **ArcelorMittal BE Group SSC AB**

Blekegatan 7  
652 21 Karlstad

Tel: 054 85 13 20

### **BE Group Oy Ab**

Laiturikatu 2  
P O Box 54  
15101 Lahti  
Finland

Tel: +358 3 825 200

### **BE Group Sp. z o.o.**

ul. Przemysłowa 22  
98-355 Trębaczew  
Polen

Tel: +48 43 33 30 004

### **BE Group OÜ**

Vana-Narva mnt. 5  
74114 Maardu  
Estland

Tel: +372 605 1300

### **BE Group OÜ filiāle Latvija**

Piedrujas iela 7  
1073 Rīga  
Lettland

Tel: +371 67 147 374

### **BE Group OÜ Lietuvos filialas**

Jonavos g. 7  
44192 Kaunas  
Litauen

Tel: +370 37 370 669

- Försäljning
- Produktion
- Lager

